

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.111
2015年秋号



平成27年度 上半期を振り返って

早いもので今年もすでに9月、この機会に、ざっくりとですが、上半期を振り返ってみたいと思います。



4月。対外的には新年度を迎えて新しく就任された方々へのご挨拶、内部的には総会に向けて理事会、事業監査など例年どおりのスタートを切りました。

5月。前半は、日本政策金融公庫京都支店、西陣支店の皆様と御所のグラウンドでソフトボールの試合を行いました。その後の懇親会と合わせて絆がさらに太く、強く結ばれました。後半は総会があり、皆様のご協力を得て、滞りなく終わることができました。10月21日開催の、ものづくり補助金事例発表会、事例集作成事業がスタートしました。

6月。第4期がスタートしました。主な事業は下表のとおりで、すでに終了したのものもあれば、業界診断（今年度は京都電機商業業界、京都米菓工業業界）や窓口経営相談、プロコンカレッジ（今年度は8名の受講者）などのように継続中のものもあります。診断京都では、新たに伝統産業の活性化に関するレポートや京都府商工会連合会様、京都商工会議所様と連携した“京の起業家”の連載を始めました。

7月。松井理事をリーダーとした京都6次産業プロジェクト支援事業（商工業者への助言、6次産業化計画作成支援など）が新たにスタートしました。

8月。山下副知事と賀長哲也京都協会会員を講師に迎え27年度第1回理論政策更新研修を開催しました。アンケートによれば、山下副知事の講義には「毎年、楽しみにしている」等々、賀長会員には「参考になった」等々、多くの賞賛の声が寄せられました。これに奢ることなく、さらに充実した更新研修を開催したいと思えます。

9月。新たにお誘いを受けている（案）京都ソーシャル・ビジネス・ネットワークのキックオフや、ものづくり補助金事例発表会、事例集発行の詰め、独自事業である『秋のシンポジウム』や『京都イノベーション大学』の準備があります。

これからも行政、支援機関・団体等のご期待に添うよう研鑽を積むとともに、マイナンバーへの対応も含め協会の運営・管理について一層気を引き締めて臨みたいと思えます。

結びにあたり、この度の大雨でお亡くなりになられた方々のご冥福と被害に遭われた地域、方々の一日も早い復興をお祈り申し上げます。

（山脇 康彦）

<27年度上半期の主な事業>

京都ちーびず女子等働き方提案・普及事業	エコノミック・ガーデニング支援事業審査
京都6次産業プロジェクト支援事業	経営支援員研修
京都バリューアップサポート事業	窓口経営相談事業
(*1)ものづくり補助金事業書類審査	知恵ビジネス創出セミナー
業界診断事業	プロコンカレッジ
オスカー認定調査事業	診断京都発行
(*2)設備貸与制度診断事業	理論政策更新研修

(*1)ものづくり・商業・サービス革新補助金事業

(*2)小規模企業者等ビジネス創造設備貸与制度事業

10月31日(土)は『秋のシンポジウム』です

お誘いあわせの上、ぜひご来場ください、お待ちしております

平成27年度 中央会事業について

景気が緩やかに回復していると言われていますが、中小企業を取り巻く経済環境は、電気料金の値上げなどエネルギーコストや円安による輸入原材料費の上昇、人件費アップに加え、経営者の高齢化と事業承継問題など先行きに不安を抱えながら懸命に経営努力をしているが現状です。

中央会では平成27年度において、こうした厳しい経営環境にある中小企業に対し、組合等連携組織への支援を強化するとともに、国や京都府・京都市など支援策を積極的に活用していくこととしています。

特に、本年度は中央会創立60周年を迎えることから、記念式典や組合祭をはじめ多くの記念事業を行い、地域経済・地域社会に貢献する中小企業の振興発展に努めることとしています。

【平成27年度の主な事業】

- 「中小企業応援隊」の補助金を活用した支援
- プレミアム商品券発行事業（京都府：京の匠商品券発行事業・わくわく商店街商品券発行事業）、京都市プレミアム商品・サービス券利用促進事業
- 和装産業実態調査事業（京都府・京都市）
- 業界診断事業（京都市）

- 平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金（国）
- 中小企業技術系人材育成・技術後継支援事業（京都府）
- 地域中小企業・小規模事業者人材確保等支援事業（国）
- 就労環境改善チーム補助金（京都府）
- 中央会創立60周年記念事業
 - ①記念講演・式典・祝賀会（平成27年6月26日実施）
 - ②ベトナム産業視察（平成27年9月26日～10月1日）
 - ③第11回京都青年中央会祭・中央会60周年記念組合祭（平成27年10月18日）
 - ④第20回女性のつどい（平成27年12月4日）
 - ⑤60周年記念誌の発行（平成28年2月頃）

京都府中小企業団体中央会

TEL：075-314-7131 FAX：075-314-7130

URL：<http://www.chuokai-kyoto.or.jp/>

日本政策金融公庫の融資のご案内

日本政策金融公庫は、中小企業・小規模事業者、農林漁業の皆さま、お子さまの教育資金を必要とする皆さまを応援しています。

皆さまのニーズ等に応じた融資制度を取り揃えており、その中から、いくつかの融資制度をご紹介します。

なお、利率、担保、保証人などの融資制度の詳細はホームページ（<http://www.jfc.go.jp/>）をご参照いただくか、支店までお問い合わせください。

【小規模事業者の皆さま向け】

- 中小企業経営力強化資金（創業・第二創業者向け）
 - ・認定支援機関の支援のもと、新事業分野の開拓等のために事業計画を策定する方
 - 〈融資限度額〉7,200万円（うち運転資金4,800万円）
 - 〈返済期間（うち据置期間）〉設備15年以内（2年以内） 運転7年以内（1年以内）
- ソーシャルビジネス支援資金（平成27年2月創設）
 - ・社会的課題の解決を目的とする事業を営む方
 - 〈融資限度額〉7,200万円（うち運転資金4,800万円）
 - 〈返済期間（うち据置期間）〉設備20年以内（3年以内） 運転7年以内（1年以内）

【お子さまの教育資金を必要とする皆さま向け】

○国の教育ローン

- ・高校、短大、大学、大学院、専修学校、海外の高校・大学などに入学・在学される方の保護者で、世帯の年間収入（所得）が次に該当する方（日本学生支援機構の奨学金と重複してご利用いただけます。）

お子さまの人数	1人	2人	3人	4人以上
世帯年収 (所得)	790万円以内 (590万円以内)	890万円以内 (680万円以内)	990万円以内 (770万円以内)	お問い合わせください。
	上記金額を超えていても、一定の要件に該当すれば、990万円以内（770万円以内）まで緩和されます（お問い合わせください。）。			

〈融資限度額〉 お子さま1人につき350万円以内、海外留学(一定の要件があります)は450万円以内
 〈返済期間（うち据置期間）〉 15年以内（在学期間内は据置が可能です。）交通遺児家族、母子家庭または世帯年収（所得）200万円（122万円）以内の方は18年以内

＜お問い合わせ先＞

日本政策金融公庫 京都支店

国民生活事業：075-211-3230 中小企業事業：075-221-7825 農林水産事業：075-221-2147

平成27年度理論政策更新研修 開催

中小企業診断協会京都支部主催の平成27年度理論政策更新研修の第1回目研修が、8月9日(日)にメルパルク京都にて開催されました。

前半は、京都府副知事の山下晃正様より、「文化から始まる産業づくり」と題して、多様な価値を受け入れる京都の文化やオーナー企業の特徴や強み、けいはんなオープンイノベーションセンターでの取り組み等についてご講義いただきました。インバウンド需要拡大の中で観光振興に大切なことは、「住んでよし、行ってよし」であり、住民の満足度が重要であるというお言葉が印象的でした。



後半は、賀長哲也協会会員より「中小企業の創業支援」について現場で感じた起業のポイントについてご自身の様々な体験を交えて詳しく解説をいただきました。本公演の内容は本誌にてご紹介しておりますので是非ご覧ください。猛暑の中、100名を超える方がご参加され、受講者の皆様は熱心に聴講されてい



(杉村 麻記子)

中小企業の創業支援 ～講義概要～

創業支援のゴールは、起業希望者を起業させることである。支援において最低限知っておくべきこととして、1. 創業の実態がわかる。2. 創業の支援ができる。3. 創業の仕方がわかる。という3部構成で研修を行った。



1. 創業の実態がわかる。

我が国の起業希望者は、毎年約100万人存在し、そのうち起業する人は、約25万人である。また、我が国の開廃業率は欧米と比較して、4.5%と低い水準にあるため、政府は日本再興戦略の中で、欧米並みの10%まで引き上げることを目標としている。しかし、GEM調査によると、日本は69か国中、起業しにくい国ベスト2位であり、開廃業率を10%まで引き上げることは容易ではない実態がある。とはいえ、近年、地域の課題解決や自己実現のための起業が増加するなど、改善の兆しも見受けられる。

2. 創業の支援ができる。

白書2014では、起業までのマインド別に、4つのステージに分けており、それに沿って支援のポイントを解説した。

①潜在的起業希望者

起業を将来の選択肢の一つとして認識しているが、現時点では何ら準備していない者

→起業の実態を理解してもらうために、起業した人の話を聞かせることで、相談者が起業を具体的にイメージして、人生に「起業」という選択肢を持ってもらうこと

②初期起業準備者

起業したいとは考えており、他者への相談や情報収集は行っているものの、事業計画の策定等、具体的な準備を行っていない者

→起業家準備セミナーで学んだものとそうでないものでは、支援者の助言に対する理解力に大きな差がある。より効果的な支援を行うため

に、各支援機関で行っている起業準備者向けセミナーの案内を行い、起業までに準備することを総合的に理解してもらうこと

③起業準備者

起業に向けて具体的な準備をしている者

→どれだけ失敗について経験談や、助言を行っても、人のふりみて我がふり直らずで、実際に失敗しないと身につかないものである。そこで、固定費を極力かけず、食べていける分だけ稼ぐ、また、事業計画を悲観的に立てるなど、小さい失敗を何度も経験して、事業家に成長できるように、「小さく失敗できる起業モデル」をつくる重要性を理解してもらうこと

④起業家

起業を実現した者

→失敗を何度も経験していると、当初の事業計画とズレが出てくる。よくあるのが、お金欲しさにアルバイトをしてしまい、結局サラリーマンに戻ってしまうケースは多い。相談者が当初語っていた夢の実現に近づいているのか、また、強みを活かした取組となっているか、第三者の目で見、チェックし、相談者の立ち位置を理解してもらうこと

3. 創業の仕方がわかる。

参考までに、退職願の記入方法について解説を行った。

4. 最後に

支援者として大切にしたいこととして、相談者の話を良く聞き、相談者に自信を与えてやる気高め、相談者に着眼点を教えて、課題を与える。ということをお願いしたい。特に、起業時期が決まっていない相談者には、課題は必須である。しかも期限を設けないと日々流され、提出されなくなるため、注意すること。創業支援とは、起業するまで、起業したい人の背中を押し続けることだと考える。創業支援が終わるときは、相談者が起業したときか、あきらめたとき、どちらかである。

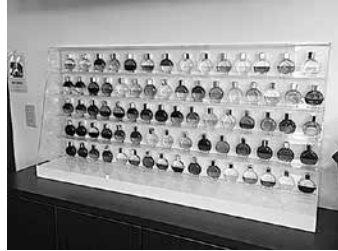
本文が、起業したい人を支援する上で、参考になれば幸いである。(賀長 哲也)

京の起業家⑤

Boutique D'art(ブティック・ダール)

京丹後市峰山町で2013年1月に創業されたBoutique D'art(ブティック・ダール)の石井まゆみさんにお話を伺ってきました。

1人1人の持っている「パーソナルカラー」からその人の「パーソナリティ(顕在的・潜在的個人特性)」を導き出し、それらに合ったフラワーデザインを提供するだけでなく、カラーコーディネイト、企業の人材育成への活用コンサルティング等で活躍されています。



●創業のきっかけは？

フラワーデザインの先生に師事し、フラワーデザインの世界に入り、ヨーロッパでのフラワーデザインの勉強や企業での経験を活かして自宅の1室をサロンにして出張しながら11年間フリーのフラワーデザイナーとして活動してきましたが、「自分が出かけて活動することから「店舗を構えて人が集まる場」を作りたいと思うようになりました。

自分が京都市まで勉強に言っていた時代には距離的、時間的な制限も多く、苦労しました。地元である京丹後市でも「自分のために使う有意義な時間を求める人」が気軽にフラワーデザインやカラーセラピーの世界に興味を持ち、教わることが出来る、サポートしてもらえる場にしたいと思って創業しました。



●創業するにあたって、苦労したことは？

まず、京丹後市商工会に相談に行きました。自己資金がゼロの中で創業計画書を作成するのに経営支援員の方と二人三脚となって作成していきました。京都市や大阪市では同様のことを行っている事業所もありますが、京丹後市では他に例が無いためにビジネスモデルを理解していただくために苦労しましたが、具体的なサービスを実際に見せてみるなどのビジネスモデルを理解して頂く等の工夫を行いました。自分なら絶対に成功する、と確信と熱意を持ち続けていたことから、商工会の皆様を中心に周囲から応援して頂きお店を開店することが出来ました。

●サービスを提供するときに工夫していることは？



接客を通じて「お客様が何を求めているか」「何を相談したいか」を聞き出し、満足いく道筋を立てて相談し、商品・サービスを提供することを心がけています。カラーセラピーにおいてはカタチの無いサービスを提供することになりますので、来店されたお客様1人1人の違ったニーズに対して「来てよかった」「気付きが出来た」と満足して頂くような伝え方、提案の仕方をしています。

●「カラーセラピー」を中心に色々な商品・サービスの展開が可能ですが、今後の展開は？

創業から3年目を迎え、事業の幅が徐々に拡大してきています。商工会の皆様をはじめ当店を支えてくださる皆様に感謝しています。

現在、京丹後市産の「桑の葉茶」プロジェクトの販売担当としても活動しています。人の身体の仕組みや桑の葉の持つ特性や飲み方を研究、実践した上で、桑の葉の持つ緑色(バランス・調和・健康)と関連付けて販売し、好評です。



「人の集まる場」として商品・サービスの提供の場や勉強会開催の場としてお店を営業するだけでなく、「カラーセラピー」のセミナーやセラピスト養成、それらを用いた企業や個人向けのコンサルティングなど活動の幅を広げたいと思っています。

(神戸 壯太)

京丹後市商工会 経営支援員 岡田氏より

当初より池田さんは創業に対する熱意が非常に高く、フラワーデザイナーとしての経験・実績と顧客を有していることもあり、充分練り込んだ創業計画書作成支援を行うことが出来ました。

地元振興への想いも強く、積極的に参加されており、石井さんの人柄や行動力が周囲を巻き込んで「来ると元気になるお店」としての認知が進んでいます。今後の更なる展開を楽しみにしています。

【店舗情報】

Boutique D'art(ブティック・ダール)

〒627-0004

京都府京丹後市峰山町荒山1223-1

0772-62-5846

業家

京都商工会議所様よりご紹介いただき、平成26年7月にオープンされた「京都パン工房」の代表

平 和彦さんにお話をお伺いしました。

●創業を思い立ってからオープンまで

友人の紹介で商工会議所に相談に行ったのが25年7月。最初は「100円パンをやりたい」という思いだけでした。そこから経営支援員に相談しながら事業計画書の作成に着手、具体的な創業に向けた動きがスタートしました。計画作成と同時進行で物件探しも



行いましたが、なかなか見つからず苦労しました。候補となる物件を見つけるとすぐに支援員に相談し、道路や住宅、学校、周辺のスーパーなどの商圈の状況についてアドバイスをもらいました。本当はパン業界の繁忙期である春にオープンしたかったのですが、物件の選定が長引き、オープンは26年7月とパンの市場が最も冷え込む夏場になってしまいました。そこで7月から8月いっぱいには営業しながら従業員教育や営業体制を確立する助走期間とし、9月を本格オープンと位置付けたので、気持ちの上では現在でちょうど開業1年という感じです。事業計画段階から創業融資や補助金といった資金調達のこと、オープン時の広報など、支援員にはこまめに相談にのっていただきました。今でも立ち寄っていただき、いろいろな情報を頂いています。

●広報や販促どうしていますか？

特に開業当初の広報については支援員よりアドバイスをたくさんもらいました。当初、広報活動は一切せず、口コミで広げていくことを考えていましたが、支援員からのアドバイスを受け、7月の開業時に半径1キロに限定した区域に折り込みチラシをいれ、9月の本格オープンの時には地元タウン誌の記事広告を活用、範囲を大幅に広げてPRを行いました。それに加えてスタンプカードを導入したことで、近隣の住民やお勤めの方を中心にリピーターの確保につながりました。

ホームページやお店のロゴ、店内の販促物などのデザインはすべて妻がおこなっています。店内の販促はどのようにすればお客様にメッセージが届くかを常に考えており、新しい商品はレジの横に場所をとり大きめのPOPをつけて分かりやすくするなど、創意工夫を繰り返しています。現在、アルバイトを含めて10人以上の従業員がいるのですが、スタッフ全員が同じ思いを共有し、お客様に対応できるようにしなければいけないところが難しいです。

●お店をオープンさせて1年、いかがですか？

1年があっという間でした。最初の半年は本当にきつかったです。半年過ぎた頃から、徐々に数字が見えるようになり、様々な点で効率をあげる方法を考える時間も出てきました。人の調整、仕入量・価格の見直しなどを進めながら1年が経過し、ようやく季節や天候による売上の変化も掴めてきているというのが今の状況です。これら営業をしながら得た生の情報を生か

京の起業家⑥

京都パン工房（きょうとぱんこうぼう）

し、利益を生む体制づくりを目指します。

また、当店ではオープン当初から常時100種類以上のパンを並べています。今後はお客様の反応を見ながらですが、営業時間中に焼き立てパンの追加ができるよう、もう少し商品を選び込むことも考えています。当店の他の「100円パン」との差別化のポイントは、原材料にこだわり、国産小麦を中心に天然酵母なども使用した100%店内で焼きあげたパンを並べている手作りパン屋さんであるということ、安心安全が重要視されるなか、食育のことも考えてパンをつくっています。



●これからやっていきたいことをお聞かせください。

今後、売場をもう一つ作ることも考えています。今の工房でつくった商品を直送して売る売場です。

「100円パン」という一時期のブームに乗るだけでなく、今後、長期的に営業を続けていくために、手作りパン屋さんの良さを活かして、材料にこだわり、お客様に受け入れてもらえる商品をどんどん作っていきたいです。原材料もフランス産やカナダ産なども魅力的だと思っています。美味しいパンを作り、より多くの方に楽しんで頂くため、売り場を増やすことも考えないといけないと思っています。

●お店のおすすめは？

塩パンは特におすすめです。他のお店の塩パンと一度食べ比べてもらう価値のある商品です。開業当初からつくっているパンで、主力商品にするつもりはなかったのですが、予想以上に人気があり、看板商品になりました。「上がさくっと、下がざくっと、中がもちっと」3つの食感を楽しんで頂けますので、是非ご賞味ください。（阪本 純子）



京都商工会議所 経営支援員 梅垣純氏より

開業から1年が経過し、流れも掴めてきたと思うのでロス削減に努め、しっかりと利益を追求してほしいですね。事業拡大と併せて競合店の進出に対するリスク回避のためにも、複数の売場確保を当初から薦めています。そのための人材の育成、資金確保も常に頭において事業を進めてもらいたいと思っています。「塩パン」は本当に美味しくおすすめです。是非一度食べてみてください。

【店舗情報】

京都パン工房
京都市中京区壬生柳ノ宮町15-8 1F
075-204-7078
営業時間：7：00～19：00（売切れ次第終了）
（不定休）

伝統産業の活性化③ ~伝統産業から学ぶ企業経営の未来~

今回は長寿企業の成功方程式の「革新」をテーマに、顧客や市場の見直し、機能軸の事業ドメイン設定について説明しました。今回は、もう一方の「技術承継」を取り上げたいと思います。

伝統産業は、古くから続く日本の伝統的な技術に支えられており、それが企業の強みになっていることが多いです。この技術は、何代にも渡って代々受け継がれていく中で洗練されてきたものです。決して1世代で完成されたものではありません。また、伝統産業が長く続いてきたのは、事業承継が繰り返されてきた結果でもあります。

会社の寿命は30年と言われ、人の一生よりはるかに短いです。その中でも数百年続く企業も存在します。企業が長く生き延びる為には、自社で培われてきた技術やノウハウを次世代に引き継いで反映されていく必要があります。その継承方法は伝統産業から学ぶことができます。

伝統産業での技術承継は「人を育てる仕組みづくり」を言い換えることができます。日本の伝統的な人材育成法として親方(徒弟)制度があります。仕事だけでなく、親方と弟子が寝食を共にし、弟子は技術だけでなく様々なものを親方から学び、心が磨かれて一流の職人が育っていきました。しかし、近年では生活様式も変化し、親方制度のような仕組みを導入できる企業は少なくなってきています。伝統産業ではこのような親方制度により、技術が引き継がれてきましたが、今回はこれとは違う技術承継の仕組みとして、伊勢神宮の式年遷宮を紹介します。

伊勢神宮では式年遷宮と言って、20年ごとに正殿を始め他の全ての社殿を造り替えて神座を遷しています。これは690年から62回続けられ、1300年以上の伝統があります。寺社建築として古くから残るものは多数ありますが、20年に1度の造り替えを前提とした建築は非常に珍しいものです。これには諸説ありますが、その一つとして技術を継承するために20年という期間が設定されたという説があります。技術を受け継ぐには、当然その技術を教える場が必要です。伊勢神宮の社殿は他社では見られない唯一神明造という建築様式が採用されています。他では造ることができない建築のため、その建築技術を将来に渡って継承するために式年遷宮という仕組みが設けられたのではないのでしょうか。

伊勢神宮の社殿の多くは茅葺き屋根でできて

います。前々回の遷宮からは、茅葺き職人の減少に伴い、全国から職人が集まって屋根を葺き替えています。それ以前は三重県内の職人に限られ、その技術は門外不出だったそうです。前回の遷宮を経験した者が未経験者の若手に技術を伝え教えながら1300年続いてきました。茅葺き業界では、3回以上の遷宮を経験した職人はおりません。初めて伊勢神宮の社殿を葺き替える職人は、次の式年遷宮を見据えて、その技術を身につけます。現在でもマニュアルや作業指示書は残されておらず、職人の手と記憶が全てです。式年遷宮は、ただ建物を建てるだけでなく、次の遷宮を担う人材を育成する場でもあり、「モノを造るのではなく、ヒトを育てる」為の仕組みと言っても良いでしょう。

親方制度と伊勢神宮の式年遷宮という2つの例を紹介しましたが、日本では古くから人を育てて技術を承継する仕組みが確立されていました。これは日本に長寿企業が多く残っている要因の一つだと言えます。長く続く企業を作るには、このような人材育成の仕組みが不可欠であり、新たな技術承継の仕組みづくりが求められています。

新たな仕組みの1つとして、「ネットワーク型の人材育成の仕組みづくり」を紹介します。これは、会社単独で職人や技術者を育成するのではなく、産業全体あるいは複数企業間で協力しあって後継者を育成するという企業間連携型の人材教育です。従来、職人の世界では、1人の親方に弟子入りし、その親方から技術を教わる(盗む)というのが一般的でした。茅葺き業界でも同様の形態を取っていますが、近年新しい取り組みも行っています。それは経験の浅い職人を対象とした集団研修制度です。各事業所から研修生を集め、複数の親方が交代で屋根の技術を教える実技研修型の人材育成法です。複数の親方から教わることにより、多面的な視野を持った職人を育成でき、事業所間の技術交流にも繋がる効果があります。茅葺き職人が減少している中、業界全体として後継者の育成に力を注いでいます。大相撲の出稽古や京都の老舗料亭での後継者育成でも、同じような方法が取られています。

今回は長寿企業の成功方程式の2つ目、「技術承継」を取り上げました。次回の最終回では、「伝統産業から学ぶ企業経営の未来」のまとめを行いたいと思います。

(石井 規雄)

はんなり診断士



鬼頭 靖彦
(きとう やすひこ)

鬼頭経営相談事務所

皆様はじめまして。この春4月から入会致しました鬼頭靖彦と申します。入会と同時に独立しました。現在「地域創生」をテーマに何かできないかと模索中です。少しずつではありますが戸惑いのなか、診断士の仕事の面白さも学んでいます。一日でも早く信頼される診断士になればと思っています。

入会以前は官公庁への防災システムの提案営業や、各種メーカーへX線、レーザーを利用した基板検査機器の営業などを行っていました。また、東北の震災復興に関わりたいと思い、数か月ではありますがボランティアも兼ねて、宮城県で土木作業をした経験もあります。両親は仕事の関係で神奈川県三浦半島に住んでおり、そこでも震災当日は数メートルの津波警報が出されていました。連絡を取ろうとしてもなかなか

かとれず、テレビでは津波で東北の街が呑み込まれる状況が映し出されており、非常に心配した記憶があります。そんなこともあって何かできないかと思ったのがきっかけでした。工事現場のある海岸沿いの街は、数軒の建物が点在するだけの野原でした。多くの建物が津波で押し流されたためだそうです。歩道橋の高さまで津波が来たとき、津波の怖さを感じました。南三陸町にも一週間ほど滞在してボランティアをしています。この町は外部と町民との連絡が全く取れず、一時全滅したと報じられるほど被害が大きかった地域です。地元の方に当時のことを聞くと、真っ黒なコンクリートの壁のような津波に複数回襲われ、必死に高台へ逃げたそうです。防災センターの折れ曲がった鉄骨の柱や割れたコンクリートの防波堤、地盤沈下による橋の浸水など、それらの状況からも当時の凄さが想像できました。余震が起こるたび津波の恐怖が思い出されたそうです。現在、南三陸町をはじめ震災で被害を受けた街も少しずつ復興してきており、今後の課題は被災者の自立をどう支援するかに移ってきているそうです。今度は診断士として何か携われればと考えています。皆様、今後ともご指導よろしくお願ひします。



浦出 奈緒子
(うらで なおこ)

長岡京市商工会勤務

長岡京市商工会に勤務しております浦出と申します。昨年3月末、再婚を機に現在高2の娘と中2の息子を連れ群馬から京都に転居してきました。

私が診断士を目指したきっかけは離婚です。社会人1年目で妊娠を機に退職、以後約10年間専業主婦でしたので、子供達を育てるため、知識と経験不足を埋められてビジネスに活かせる資格…と探し知りました。勉強するうちに、地域の事業所はその土地の文化ではないか、と考え始めました。伝統工芸を保護して伝承するように、多様性と豊かさの一端を担う地域の事業所も扱っても良いのではとの思いも生まれました。

その頃私は大手製造小売業の会社に勤務し、北海道から兵庫まで出張しましたが、標準化でどこに行っても同じ商品が同じ陳列で並び、そ

の土地の文化や風土が感じられないことに違和感がありました。大手の付加価値とは別のそれを提供し、中小企業の収益向上に繋がる支援が出来るよう努力して参ります。

ところでこの春、息子に知的障害があることがわかりました。不登校や拒食症状も出て欠勤しましたが、上司や同僚の理解に恵まれました。少しずつですが快方に向かっており、感謝の気持ちでいっぱいです。私の欠勤が重なったため最近では夫が対応してくれており、夫とその職場の方々のご理解にも大変有難さを感じています。

この経験から、労働環境整備による業績向上に関心を持っています。少子高齢化による衰退を避けるため、女性労働力活用が注目を集めています。これには女性の就労環境整備と同時進行で、男性の労働時間削減が不可欠ではないかと思っています。また、金銭面で不利な中小企業は柔軟な労働環境の提供で、性別問わず人材を確保できるのではないかと思います。

一人の親として心配なのは、親亡き後の息子です。いつか、社会保障を受けながらであっても障害者が自らの収入で自立できるようなビジネスに、診断士として携われたらと思っています。

京都式ソーシャルビジネス支援について③

1. はじめに

「京都地域カビジネス（＝京都式ソーシャルビジネス、愛称ちーびず）」支援事業について、前回は26年度のレポートをいたしました。今回は現在継続中の平成27年度の事業について、レポートさせていただきます。

2. 先駆的な実践経験のあるちーびず推進員たちとの協働

今年度の特徴としては、京都府内から選定された8団体から各1名の「ちーびず推進員」が選任され、地域間・企業間のコラボ促進、テーマ別のちーびずを推進するなどちーびずを普及・促進する役割を担っていることです。選定された団体は府内全域でちーびずマルシェやちーびずカフェを展開し、商品開発や出展のためのサポートを行う「NPO法人場とつながりラボhome's vi」や、主に京都市と南丹地域で農業・食や再生可能エネルギー推進の取り組み等を行う「モモのうち」など、先駆的な実践を行っている団体になります。

診断士はちーびず支援を行うにあたって推進員たちと協働して取り組んでいます。ちーびず団体ごとの個別支援はもちろん、毎月開催される推進員8団体と京都府、診断士協会の事務局が集う「ちーびず推進員会議」では緊密な情報交換や企画づくりを行っています。

3. ちーびず働き方提案事例の取材発信

昨年度にはなかった取り組みとして、今年度は診断士がちーびず団体の取材をして、団体の概要やそこで働く人たちの思いや継続して取り組む仕組み、オススメ商品・サービスなどを取材して発信しています。取材のために京都府内の様々な地域で活動する団体の代表者等を京都府職員や推進員とともに訪ねてお話を伺い、記事にまとめます。記事は京都府のHP等に掲載され、団体の広報に役立ちます。取材では、それまで知らなかった団体の魅力を発見する面白さがあります。理念を持ち、熱い思いで取り組んでいることが伝わってくると、記事にも熱がこもります。以下に取材してきた中で印象的だった団体の概要を紹介いたします。

「志賀郷発見隊」

綾部の志賀郷で京都市ちーびずにヒントを得てはじめた志賀郷版のオリジナルちーびず「志賀郷発見伝」を行っています。ちーびずには山の達人や歴史の研究者など地域の様々な達人ガイドが参加し、参加者同士の交流の輪も広がり志賀郷のファンを増やしています。呼びかけ人の竹松うどんの店主は全国につながるネットワークを活かして「タケマルシェ」という手作り市や音楽のイベントを定期開催し、数百人規模の集客を実現している地域のキーマンでもあります。



志賀郷発見伝の活動写真

「京丹後竜宮プロジェクト」

京都府の最北端、京丹後の豊かな自然の中で、地元の職人や主婦・農家・郷土史家など「おもてなしマイスター」が様々なテーマの体験型プログラムを作り案内しています。地元旅館の女将が地元の漁師と一緒に始めた遊覧船「とび丸タクシー」がきっかけで偶然発見した「青の洞窟」がメディア等で取り上げられるなど知名度も上がっています。中心メンバーである女将は地域で20年旅館を経営して培ったネットワークを活かし、海・山・川の豊かな自然に恵まれた「海の京都」である京丹後の自慢の暮らしや文化の魅力を次世代に引き継ぐべく奮闘しています。



京丹後竜宮プロジェクトの旅館女将と漁師

4. 結びに

地域に根ざした、特色ある魅力を持った団体が、熱い志を持ってとりくむビジネスに触れられるのはとても貴重な機会です。このようなやりがいを感じながらこれからもちーびず支援に取り組んでいきます。（松下 晶）

編集後記

天候不順の夏が終わり、すっかり秋らしくなってきました。さてこの10月からマイナンバーの通知が開始されました。

来年1月の利用が開始までに、事業者において、マイナンバーの収集・本人確認・帳票への記入や、預かったマイナンバーの管理・運用が必要となります。その際には、中小企業においても安全措置やセキュリティ対策などの対策が必要となります。

もしまだ対応が不十分であれば早急な対応が求められます。診断士の皆様もマイナンバー対策支援に奔走されているところかもしれません。スムーズなスタートが迎えられれば良いなと思っております。（杉村麻記子）



京都診断協会の行事予定

- ・10月31日（土）シンポジウム
「京都市ソーシャル・イノベーション
構想と新しい企業経営の台頭」開催
- ・11月21日（土）厚生事業
「水路閣～蹴上インクライン散策」
- ・1月22日（金）新年祝賀会

診断京都

No. 111

2015年10月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8815 京都市下京区中堂寺南町134番地

京都リサーチパーク ASTEM棟301号室

TEL (075) 325-5731

FAX (075) 325-5675

メールアドレス info@shindan-kyoto.com

ホームページ <http://www.shindan-kyoto.com/>

印刷所 株大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047